



**МИНИСТЕРСТВО
СТРОИТЕЛЬСТВА
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ
(Минстрой НСО)**

Руководителям
саморегулируемых организаций
в строительной сфере
Новосибирской области

Красный проспект, д.18, г. Новосибирск, 630007

Тел./факс: (383)319-64-23, тел: (383)319-64-17

Email: minstroy@nso.ru

www.minstroy.nso.ru

На № 22 ЯНВ 2018 № 198/45
от _____

О направлении информации

Уважаемые коллеги!

Довожу до Вашего сведения, что 30 января 2018 года пройдет региональное мероприятие по теме: «Взрывные продажи недвижимости» для строительных организаций с целью повышения квалификации сотрудников и увеличения продаж недвижимости. Место проведения: г. Новосибирск, ул. Ленина, 21 («AZIMUT» Отель Сибирь, конференц-зал «Ассамблея»).

Контактное лицо – Насонова К.А., тел. +7(383)363-84-10 доп. 137, e-mail: seminar@uchim.pro, <http://uchim.pro>.

Предлагаю членам Вашего СРО рассмотреть возможность участия в данном мероприятии.

Приложение: на 2 л. в 1 экз.

И.о. министра

И.И. Шмидт



UMBRELLA
GROUP



БИЗНЕС
МАГИСТР

Россия, 630099, г. Новосибирск
ул. М. Горького, 34
тел.: +7 (383) 363 - 84 - 10
www.uchim.pro
seminar@uchim.pro

ВЗРЫВНЫЕ ПРОДАЖИ НЕДВИЖИМОСТИ

Дата: 30 января 2018 г.

Время: 10.00-17.00

Место: г. Новосибирск, ул. Ленина, 21, «AZIMUT» Отель Сибирь, конференц-зал «Ассамблея»

ЛЕКТОР:



ИВАН ЧЕРЕМНЫХ (г. Краснодар) - Управляющий партнер консалтинговой компании «Манн, Черемных и Партнеры».

- Выпускник курсов MBA Открытого Университета Великобритании

- Бизнес-тренер и бизнес-спикер, соавтор *«Той самой книги для девелопера»*

Построил 10+ отделов продаж с нуля, 14 лет работал в должности директора по продажам, создал 7 программ по организации продаж, в 2-5 раз увеличил продажи строительных компаний.

МЕРОПРИЯТИЕ БУДЕТ ИНТЕРЕСНО, ЕСЛИ ВЫ:

- руководитель отдела продаж;
- риэлтор;
- менеджер по продажам недвижимости

Вы узнаете, как:

- Успеть продать больше;
- Избежать отказов;
- Научиться слышать клиента;
- Справиться со страхами менеджеров;
- Помочь обрести уверенность в продажах;
- Выстраивать продажи: система развития/подогрева клиентов, этапы работы с клиентами, продажи через вопросы, акцентные продажи;
- Развивать личную эффективность;
- Эффективно использовать время;
- Научиться слышать клиента

Вы получите:

- 14-летний опыт работы «в полях»;
- Инструменты продаж – чек-листы и четкие алгоритмы;
- Рабочие материалы;
- Результаты исследования клиентского сервиса в конверте

ПРОГРАММА СЕМИНАРА:

БЛОК 1: УПРАВЛЕНИЕ ПРОДАЖАМИ. ОСНОВЫ ПСИХОЛОГИИ ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ

- **9 типов покупателей.** Классификация и стратегия работы с ними в зависимости от типа. Что предложить зрелой паре с детьми, а на что делать упор в презентации для инвестора?
- **Что клиент покупает, что менеджер продает.**
- **Отказы и отмазки.** Причины отказов клиентов, как их избежать. Как выяснить, отказывает клиент или это отмазка.
- **Чем отличаются менеджеры-ждуны и менеджеры-результатники.**
- **Почему у менеджеров из других сфер не выходит продавать недвижимость?**
- **Страхи менеджеров по продажам и как их побороть.**
- **Как научиться слышать клиента.**
- **Система профессионального и личностного роста менеджера,** помогающая выполнять планы продаж.
- **Уверенность менеджера по продажам.**
- **ДДЧ** (думай-действуй-чувствуй), система развития менеджера.

БЛОК 2: РАБОТА С КЛИЕНТАМИ. СИСТЕМА ПРОДАЖ

- **Система развития/подогрева клиентов:** или как обеспечить себя сделками на год вперед.
- **Этапы работы с клиентами** от первого контакта до управления лояльностью.
- **Продажа через вопросы:** как СПИН, только лучше.
- **Акцентные продажи.**

БЛОК 3: ЛИЧНАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ПОВЫШАЕМ КПД ПРОДАЖ!

- **Эффективное использование времени.**
- **Энергетика в продажах:** откуда ее брать?
- **Концентрация на важном.**
- **Инструменты повышения эффективности.**
- **Планирование.**

На семинаре Вы и Ваши коллеги:

- прокачаете уровень экспертности в продажах недвижимости, узнаете успешные реальные кейсы, получите работающие инструменты и технологии продаж;
- проясните, кто клиент на самом деле, и как с ним эффективно взаимодействовать на каждом этапе;
- прокачаете себя как личность, станете увереннее и собраннее.

СТОИМОСТЬ:

Vip – 12500 руб

В VIP билет входит:

- рассадка на первом ряду;
- "Та самая книга девелопера" в подарок
- Рассылка материалов с семинара;
- кофе-брейки;
- обед;
- чек-листы;
- сертификат участника

Premium – 8500 руб

В premium билет входит:

- места на 2-3 рядах;
- рассылка материалов с семинара;
- кофе-брейки;
- обед;
- чек-листы;
- сертификат участника

Стандарт – 5500 руб

В билет STANDART входит:

- рассылка материалов с семинара;
- чек-листы;
- кофе-брейки;
- сертификат участника

ЗА 5 БИЛЕТОВ 5%СКИДКИ

С уважением, Килина Надежда Николаевна.

Оставить заявку и задать вопросы можно, способом наиболее удобным для вас:

Позвонив: +7 (383) 363-84-10, +7 (963)946-30-47

Написав: seminar@uchim.pro;

Посетив: <http://uchim.pro>